

NAUJI VERSLO MODELIAI

M 1.4

Kodėl mes čia šiandien / lūkesčiai

- Atpažinkite naujus verslo modelius naują viziją
- Sužinoti jų svarbą, kada ir kodėl juos naudojo
- Kodėl nauji verslo modeliai tampa gamybos realybėmis
- Suprasti vertės svarbą verslininkams →
- Išmanyti CE permąstymo teoriją, kodėl tai taip svarbu
- Suinteresuotųjų šalių analizė, kas domisi naujais verslo modeliais
- Teisinės pasekmės kiekviena šalis turi savo kliūtis
- Praktiniai strategijų pavyzdžiai, kaip pereiti prie CE „apšviestą“ įmonių

Temų sąrašas

(kaip programoje/ teorinėje dalyje)



- Teorija apie gamybos permąstymą ir tai, kad CE galite pradėti procesą bet kurioje gamybos vietoje.
- Suinteresuotųjų šalių analizė
- Teisinės pasekmės ir kliūtys kiekvienoje šalyje
- Praktiniai pavyzdžiai, kaip įmonės kuria komercines struktūras ir strategiją, kad pereitų prie CE

Mokymosi taškai

(kaip programoje/ teorinėje dalyje)

- ❖ Nepaisant to, tikėkite savo gebėjimu daryti įtaką įvykių eigai, nesėkmės ir laikinos nesėkmės. Kurti idėjas ir galimybes kurti vertę, įskaitant geresnius esamų ir naujų iššūkių sprendimus.
- ❖ Būkite pasiryžę idėjas paversti veiksmais ir patenkinti savo poreikį pasiekti.
- ❖ Apmąstykite savo poreikius, siekius ir norus trumpuoju, vidutinės trukmės ir ilgalaikiu laikotarpiu.
- ❖ Nustatykite ir įvertinkite savo individualias ir grupės stiprias ir silpnąsias puses
- ❖ Apmąstykite, kokie tvarūs yra ilgalaikiai socialiniai, kultūriniai ir ekonominiai tikslai, ir pasirinkite veiksmų kryptį.
- ❖ Būkite atsparūs spaudimui, sunkumams ir laikinoms nesėkmėms.
- ❖ Analizuokite sudėtingas sistemas įvairiose srityse (visuomenė, aplinka, ekonomika ir kt.) ir įvairiuose masteliuose (nuo vietinės iki pasaulinės) plačiau nei „holistinis mąstymas“.
- ❖ Naudokite apskrito verslo modelio sudarymo įrankį, kad galėtumėte vizualizuoti produkto gyvavimo ciklo planavimą ir įvertinti, kaip apskritas pasiūlymas pasikeis per kiekvieną naudojimo ciklą.

Šaltinio vaizdas: <https://dvkconsultants.ae/business-model-innovation-necessity/>



Mokymosi taškai

(kaip programoje/ teorinėje dalyje)

- Atpažinti naujus verslo modelius: kas jie yra ir kodėl jie naudojami?
- Naujų verslo modelių pavyzdžiai
- Aktualumas moterims verslininkėms; moterų vertė darbe: kodėl taitoks svarbus?
- CE permąstymo teorija: nuo linijinės prie žiedinės ekonomikos
- CE pavyzdžiai
- Suinteresuotųjų šalių analizė
- Teisinės pasekmės ir kliūtys kiekvienoje šalyje
- Praktiniai strategijų pavyzdžiai, kaip pereiti prie CE



Pagrindinės veiklos / užsiėmimo struktūra (teorinis, praktinis,...)

- Dalies pristatymas (60min)
- Trumpa diskusija (20min)
- Pirmas užsiėmimas (20min) individualus darbas
- Antroji veikla (20min) dirbti porose
- Trečias užsiėmimas (20min) dirbti porose
- Klausimai ir įvyniojimas (50min) komandinis darbas
- Įvertinimas (30min)

Ko tikėtės sužinoti

(konkrečių rezultatų sąrašas)

- NAUJI VERSLO MODELIAI gali būti naudojami kaip varomoji jėga, suteikianti naujų galimybių ir naujovių, kartu palaikant moteris verslininkams užkariaujant naujas rinkas, didinant organizacinį efektyvumą ir keičiant organizacinius procesus.
- Didesnis gebėjimas vadovauti verslui pasitikint, ryžtingai, valdant stresą ir išlaikyti sveiką gyvenimo pusiausvyrą.
- sustiprintas gebėjimas nustatyti aiškias ribas (ir jų gerbti) tarp šeimos ir verslui, ypatingą dėmesį skiriant darbo ir asmeninio gyvenimo pusiausvyrai bei asmeninei gerovei.
- Nustatyti ir pasinaudoti galimybėmis kurti vertę, tyrinėjant socialines, kultūrinės ir ekonomines lūp peizažas
- Nustatyti poreikius ir iššūkius, kuriuos reikia patenkinti
- Sukurkite keletą idėjų ir galimybių kurti vertę, įskaitant geresnius esamų ir naujų iššūkių sprendimus



Šaltinio vaizdas: <https://www.beople.it/business-model-you>

Teorinės dalies apžvalga

Užsiėmimo tikslas – pamąstyti apie naujas gamybos teorijas, siekiant sukurti galimybes ir ekonominę vertę. Be to, bus kuriamos idėjos, apimančios jau rinkoje esančius sprendimus ir naujus iššūkius

Kas yra ir kokie yra nauji verslo modeliai?

- Šiuo metu daug žmonių diskutuoja apie „**trikdantis verslas**“ modelius ir kartais jiems net jau atsibodo ardantis pasaulis. Tačiau kodėl ši tema tokia svarbi visiems ir ką apie ją turime žinoti? Ši dalis turėtų jums padėti suprasti, kodėl šie nauji žlugdantys verslo modeliai yra tokie svarbūs ir kodėl visi turėtų bent jau suprasti sėkmingiausių verslo modelių pagrindus.
- **Kas yra žlugdantis verslo modelis?** Žlugdantys verslo modeliai – tai žlugdančių naujovių tipas, atnešantis naują idėją ar technologiją esamai rinkai. Žlugdantys rinkos dalyviai paprastai užfiksuoja nepatenkintas esamos rinkos paklausas.

Kas yra ir kokie yra nauji verslo modeliai?

9 Disruptive Business Models

Freemium Model	Especially for low marginal cost products. Offer a free version that is not perfectly satisfying but already is attractive for customers and try to upsell with more services.
Subscription Model	It aims to bind a customer for a long term by splitting the offered service into a monthly recurring payment. Well known from Netflix.
Free Offerings	Google and Facebook are the best examples. For the user it is completely free to use and the company is trying to generate revenues based on other factors like advertising.
Marketplace Model	One- or two-sided marketplaces are a very popular internet business model. Either the market place sells a set variety of products (e.g. Product Webshops) or it offers a two sided platform like Amazon Partner or Ebay.
Sharing Economy / Access-over-Ownership	Selling limited access-over-ownership rights got famous and popular with Airbnb. It can be used to share goods which are physical assets (houses, cars, etc.) but also intangible assets (software, licenses, etc.)
User Experience Premium	One trend that can be observed with brands like Apple, Tesla, etc. which focuses on realizing higher prices by offering better user experiences.
Pyramid Model	On the internet there are a lot of pyramid models, which mostly are built around affiliate systems. Dropbox, Amazon Affiliate and also Microsoft use this model often.
(Digital) Ecosystem	The most successful business model of our time currently. It locks the customer into a own ecosystem of services and offerings so he does not need to leave. Companies earn along multiple points in the customer journey – Example for this would be Amazon or Alibaba.
On-demand Model	Uber, Cloud Computing or even Services can be bought on demand. This way a "premium access" over time and resources can be monetized according to customer needs.

© Benjamin Talin

 MoreThanDigital

Kas yra ir kokie yra nauji verslo modeliai?

1. „**Freemium**“ **modelis**: Vienas iš dažniausiai naudojamų verslo modelių. Vartotojas nemokamai gauna pagrindinę prekę ar paslaugą, o aukščiausios kokybės paslaugas labai ribotą laiką.

2. **Prenumeratos modelis**: Produktai ir paslaugos paprastai taip pat gali būti siūlomi kaip prenumeratos. Iš visos sumamokama periodiškai. Tikslas – įpareigoti klientą ilgalaikėje perspektyvoje. Priešingai nei vienkartinis pirkimas, klientas gauna naudos iš paslaugos patobulinimų ir išplėtimų.

3. **Nemokami pasiūlymai**: Modelis, kuris išpopuliarėjo, ypač per Google. Kai kuriems verslininkai, sunku suprasti priežastį, tačiau tokie verslo modeliai dažniausiai įvertina klientų duomenis reklamai ar personalizuotiems pasiūlymams, įdomu panaudoti daug informacijos apie klientus.

4. **Marketplace modelis**: Kai kurioms pramonės šakoms prekyvietės jau turėjo arba turi didelį žlugimo potencialą. Čia naudojamas verslo modelis dažniausiai yra skaitmeninė prekyvietė, jungianti pardavėją ir pirkėją bendroje platformoje. Pinigai paprastai generuojami iš tarpininkavimo mokesčių, komisinių ar fiksuotų operacijų išlaidų.

Kas yra ir kokie yra nauji verslo modeliai? (tęsinys)

5. Dalijimosi ekonomika – prieigos per nuosavybę modelis – nuoma ir išperkamoji nuoma: Klasikine prasme dalijimosi ekonomika vadinama nuoma. Prekės ar paslaugos, kurias paprastai galima įsigyti arba suteikti kitam asmeniui tik ribotą laikotarpį. Tai gali būti automobilio dalijimosi pavyzdžiu. Automobilis tam tikram laikui ir tam tikram kilometrų skaičiui suteikiamas kitam asmeniui už užmokestį.

6. „User Experience Premium“: Tai aukščiausios kokybės modelis, kurį galima lengvai stebėti naudojant „Apple“. Gera klientų patirtis keičiam produktui suteikia pridėtinės vertės. Tobulinamas aptarnavimas, prekės ženklas, o ypač kliento patirtis, taikomos aukščiausios kainos.

Kas yra ir kokie yra nauji verslo modeliai? (tęsinys)

7. **Piramidės modelis:** modelis yra tipiškas pardavimo modelis, kuris buvo prieinamas daugmetų. Ypač dėl lengvo atsiskaitymo naudojant technines priemones, šiuos piramidės modelius galima greitai sukurti ir lengvai valdyti. Tai ypač įdomu gaminiams su didelėmis maržomis ir kuriuos galima lengvai paaikškinti.

8. **Ekosistema – sukurkite savo ekosistemą:** Kiekvieno verslininko svajonė yra ilgainiui surišti klientus su ekosistema per paslaugos „užrakinimo“ procesą. Pavyzdžiui, jei turite mobilųjį telefoną iš Apple arba su Android, tikriausiai esate įtrauktas į šią ekosistemą.

9. **Modelis pagal pareikalavimą:** Laikas yra pinigai, tokia šio verslo modelio struktūra. Parduodama tiesioginė prieiga arba papildoma prieiga prie „laiko“. Pristatymas, produktas ar paslauga gali būti iškviesti tam tikru momentu. Vaizdo įrašai pagal pareikalavimą, taksi (per) pagal pareikalavimą ir daugelis kitų sistemų yra geri pavyzdžiai.

- **Kas dar yra žiedinėje ekonomikoje?** Žiedinė ekonomika daugiausia vadovaujasi „5 verslo modeliu“:
- žiedinė tiekimo grandinė „nuo pat pradžių“
- atgavimas ir perdirbimas
- pratęsti gaminio naudojimo laiką
- dalijimosi platforma
- gaminamas kaip paslauga

Aktualumas moterims verslininkėms; moterų vertė darbe: kodėl tai tokia svarbi?

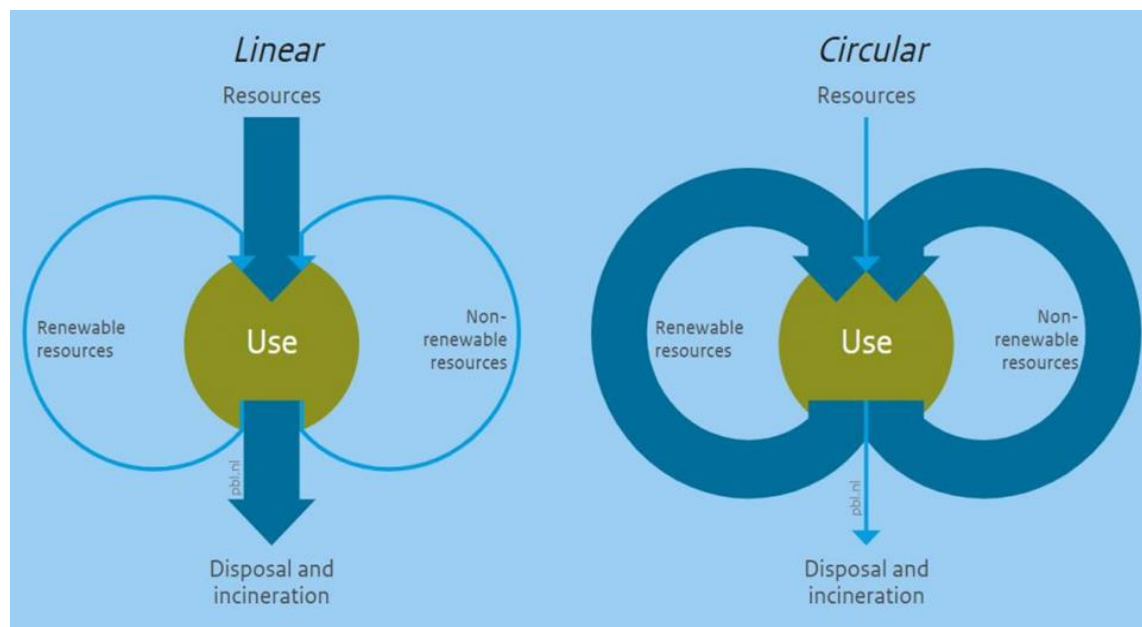
- Štai keletas idėjų:
 - Moterų verslumas yra labai svarbus užimtumui, ekonomikos augimui, inovacijoms, vystymuisi ir apskritai skurdo mažinimui;
 - Moterys dažnai yra tik oficialiai registruotos įmonių savininkės, kurių vienintelis tikslas yra gauti finansines nuolaidas ir palankias sąlygas iš kredito įstaigų ir Europos nacionalinių bei regioninių viešojo administravimo institucijų; kadangi iš tikrųjų šios moterys veikia kaip „frontės“, nes nors jos prisiima verslo riziką, faktinis įmonės sprendimų priėmimas paliekamas vyrams;
 - Įvairios kliūtys moterų verslumui, pvz., vyraujanti moterų nedarbo lygis, nuolatinis verslumo atotrūkis ir nepakankamas moterų atstovavimas valdymo veikloje, yra susipynusios ir sunkiai pašalinamos, o jas pašalinus reikės sudėtingų pokyčių;

Aktualumas moterims verslininkėms; moterų vertė darbe: kodėl tai tokia svarbi? (tęsinys)

- kiekybinis moterų verslumo tyrimas yra scasilastačiau naujausi tyrimai rodo, kad vyrai labiau nei moterys teikia pirmenybę verslininko karjerai;
- moterų verslumas, kažkada kruopščiai atskirtas nuo „fiktyvaus“ savarankiško darbo, yra galingas ekonominės nepriklausomybės šaltinis, suteikiantis moterims galimybę toliau integruotis į darbo rinkas. kadangi moterų verslumas suteikia moterims galimybę sustiprinti savo, kaip verslo lyderių, vaidmenį ir paskatinti kultūrinius pokyčius tiek įmonėse, tiek už jų ribų; kadangi šios moterys gali būti svarbūs pavyzdžiai merginoms ir jaunoms moterims, sekančioms jų pėdomis;
- moterys turi didžiulį verslumo potencialą, o moterų verslumas yra susijęs su ekonomikos augimu, darbo vietų kūrimu ir moterų galių suteikimu;
- Ir taip toliau...

Teorija apie gamybos permąstymą ir faktas CE, procesą galite pradėti bet kurioje gamybos vietoje

- Kaip žinome, žiedinė ekonomika iš esmės skiriasi nuo linijinės ekonomikos. Paprasčiau tariant, linijinėje ekonomikoje kasame žaliavas, kurias perdirbame į produktą, kuris panaudojus išmetamas. Žiedinėje ekonomikoje uždarome visų šių žaliavų ciklus. Uždaryti šiuos ciklus reikia daug daugiau nei tik perdirbti



Figūra 1: **didelis** pakartotinis žaliavų panaudojimas žiedinėje ekonomikoje

Suinteresuotųjų šalių analizė

- Žiedinių verslo modelių kūrimas pabrėžia santykių su suinteresuotosiomis šalimis svarbą, kurių lūkesčiai yra labai svarbūs formuojant sėkmingą strategiją; Tiesą sakant, šios sąlygos yra būtinos įmonės augimui vidutiniu ir ilgalaikiu laikotarpiu.
- Taigi „suinteresuotųjų šalių įtraukimas“ gali prisidėti prie žiedinio verslo modelių įgyvendinimo. Toks įsitraukimas gali padėti įmonėms nustatyti suinteresuotųjų šalių lūkesčius ir skatinti jų išsipildymą; šiuo atžvilgiu labai svarbu užkirsti kelią galimam neigiamam poveikiui dėl veiksmingo dialogo stokos.
- Šis metodas reikalauja išankstinio suinteresuotųjų šalių atvaizdavimo ir klasifikavimo, taip pat patogiausią sąveikos būdų pasirinkimo.

Teisinės pasekmės ir kliūtys kiekvienoje šalyje

Yra keletas politikos priemonių, kurios skatina žiedinę ekonomiką, Siekdamas pereiti prie žiedinės ekonomikos, centrinė ir kitos vyriausybės imasi įvairių priemonių.

Pavyzdžiui, Nyderlandų centrinė valdžia sukūrė Versnellingshuis Nederland aplinkraštį, sudarė keletą žaliųjų sandorių ir pradėjo programas Van Afval Naar Grondstof (VANG) ir Ruimte in Regelels voor Groene Groei (Žaliojo augimo taisyklės).

Kokios politikos dar reikia?

- Taikydama papildomą ir kartais skirtingą politiką, Nyderlandų vyriausybė (pavyzdžiui) gali dar geriau skatinti perėjimą prie žiedinės ekonomikos.
- **Pavyzdžiui**, atliekų ir žaliavų apibrėžimai teisės aktuose ir teisės aktuose paseno. Be to, politikos priemonės vis dar daugiausia orientuotos į perdirbimą ir tradicines partnerystes, o mokesčių perkėlimas nuo darbo prie žaliavų dar nepasiektas. Be nacionalinio lygmens, svarbu, kad Nyderlandų ir Europos vyriausybės ir toliau reikštų savo veiklą tarptautiniu mastu žiedinės ekonomikos srityje. Visame pasaulyje iškasamos žaliavos kasmet vis didėja.
- 2019 m. spalio mėn. „Task Force Waste Review“ paskelbė ataskaitą apie žiedinės ekonomikos reguliavimo ir teisinių kliūčių. Svarbiausias darbo grupės pastebėjimas buvo tas, kad kliūtys slypi ne tiek teisės aktuose ir reglamentuose, kiek daugiausia jų įgyvendinime. Taisyklės dažnai aiškinamos ne vienodai; eksperimentuoti su naujais gamybos procesais kartais būna sunku. Darbo grupė mano, kad dėl to iniciatyvos išlieka nedidelės, o dabar reikia žengti žingsnį link vis platesnių naujoviškų procesų.

Praktiniai strategijų pavyzdžiai, kaip pereiti prie CE

Kalbame apie naujus procesus, naujus produktus, naujus įgūdžius, kuriuos universitetai kuria ir pristato į rinką įmonėms.

Taigi žiedinė ekonomika, apimanti daugybę skirtingų frontų, suteikia naują gyvybę ekologiškai ekonomikai ir Italijos gamybai.

Palaipsniui žiedinio požiūrio sklaida leis vis daugiau įmonių išsivaduoti iš priklausomybės nuo brangių neapdorotų išteklių, kartu padidins atsparumą ir konkurencingumą: tai paskatins joms strategiškai įsisavinti tvarų verslą ir kurti bendrą vertę visuomenei.

Toliau pateikiamos istorijos parodo, kaip žiedinės ekonomikos principai kuria naujoves visais lygmenimis: įmonėse,

Naujos įmonės, fondai, tyrimų centrai, universitetai, konsorciukai ir asociacijos... visus juos sieja ta pati aistra naujovėms ir geresnei ateičiai.

Atvejo istorija

ABOCA: Natūralūs produktai, kurie po naudojimo grįžta į gamtą, atneša naudą sveikatai, nepaliekant nė vieno nenatūralių medžiagų pėdsako nei žmogaus organizme, nei aplinkoje.

ALISEA: Žiedinėje ekonomikoje vienos įmonės atliekų vertė priklauso nuo to, kaip kita įmonė gali jas panaudoti. „Alisea“ daro šią vertę apčiuopiamą, sujungdama atliekas gaminančias įmones su tais, kurie turi atliekų naudojimo idėjų. Daugelis kompanijų patiki Alisea individualizuotų prekių, pagamintų iš perdirbtų medžiagų, iš naujo interpretuotų italų dizainerių ir amatininkų, gamybą.

AMETISTAS: Vanduo yra labiausiai cirkuliuojantis iš visų gamtos išteklių, tačiau kai per savo ciklą jis užteršiamas, jo pakartotinio naudojimo galimybė, taigi ir jo indėlis į cirkuliaciją, yra rimtai pažeidžiamas. Siekdamas išspręsti problemą, kuri daro nuolatinę žalą aplinkai, Amethyst sukūrė naujovišką nuotekų valymo sprendimą, įkvėptą gamtos. Jos Zeofito technologija, kuri 2016 m. Rimini Ecomondo mugėje laimėjo apdovanojimą „Geriausia inovacija už ekologinį tvarumą ir aplinką“, yra patentuota biotechnologinė fito valymo sistema, kurioje naudojamos porėtos vulkaninės uolienos, augalų rūšys, pvz., pelkinės nendrės ir mikroorganizmai, parinkti pagal valomo vandens taršos rūšį.

ASTELAV: Antras gyvenimas buitinei technikai ir žmonėms. Toks ir yra tikslas REGENERACIJA, Astelavo bendradarbiaujant su Sermig pradėtas projektas. Astelav buitinės technikos atsargines dalis platina nuo 1963 m. Giorgio Bertolino įkurta įmonė Astelav tapo vienu pagrindinių buitinės technikos atsarginių dalių platintojų Europoje. 7000 m² sandėlyje esantis 25 000 skirtingų prekių Astelav per dieną išsiunčia apie 200 užsakymų Italijoje ir į 75 pasaulio šalis.

Kartu su Sermig (Turino jaunimo misionierių tarnyba) Astelav panaudoja savo patirtį kuriant atsargines dalis, kad atnaujintų nebenaudojamus didelius buitinius prietaisus, tokius kaip skalbimo mašinos, indaplovės, šaldytuvai ir orkaitės, kurios kitu atveju taptų EEJ atliekomis, skirtomis šalinti sąvartynuose.

BIONAP: Naujovės taip pat reiškia žiūrėti ten, kur kiti nemato: į tai, kas išmesta. Pavyzdžiui, bergamotės augalas: paprastai jis naudojamas tik dėl vertingo eterinio aliejaus, gaunamo šaltu spaudimu spaudžiant vaisiaus odele. Likusi augalo dalis visada buvo išmetama. Būtent tai Bionap nusprendė panaudoti: iš bergamočių sulčių išskiria flavonoidus (polifenolinius junginius), kurie padeda kontroliuoti vadinamąjį „blogąjį“ cholesterolį (MTL) žmogaus kraujyje. Bionap yra Italijos įmonė, kuri specializuojasi ekstraktų, gautų iš Viduržemio jūros regiono augalų ir vaisių, ypač iš Sicilijos, gamyboje.

CNR: Žiedinės ekonomikos keliamas iššūkis yra tai, ko Italijos nacionalinė mokslinių tyrimų taryba CNR negalėjo nepaisyti. Su CNR susiję mokslinių tyrimų institutai dalyvavo projektuose dėl medžiagų apyvartumo ir pakartotinio atliekų naudojimo. ITIA – Istituto di Tecnologie Industriali e Automazione – sukūrė bandomąją gamyklą su naujoviškomis technologijomis, skirtas mechatroninių gaminių eksploatavimo pabaigos valdymui: medžiagų taisymui, perdirbimui, pakartotiniam naudojimui ir regeneravimui.

EATALY: Pavadinimas, kuris visame pasaulyje tapo gero maisto, gastrominės kultūros ir tipiškų itališkų patiekalų sinonimu. Bėgant metams Eataly tapo savotiška itališko maisto ir apskritai italų kūrybiškumo bei įgūdžių vizitine kortele. Parduoiant tipiškus produktus reikia gerbti jų vietinę kilmę, taigi, tai reiškia, kad reikia remti sritis ir kontekstus, iš kurių jie gimė. Tai paaiškina, kodėl nuo 2016 m. „Eataly“ savo mažmeninės prekybos vietose demonstravo „septynis žingsnius“, siekdama sumažinti atliekų kiekį ir palengvinti jų perdirbimą arba pašalinimą.

„Obiettivo Rifiuti Zero“ („Nulis atliekų tikslas“) yra mokymo ir informacijos projektas, kurį Eataly siūlo savo darbuotojams ir klientams, siekdamas skatinti atliekų perdirbimą ir pakartotinį naudojimą.

Literatūra: perskaityti teorinę dalį

Pirmoji veikla

„Parašykite keletą senų ir naujų verslo modelių pavyzdžių“ (20min)

- 1) Sužinokite skirtumą tarp senosios ir naujosios ekonomikos
- 2) Susipažinkite su 11 elementų:
 - 2.1) Vertės pasiūlymas – Ryšiai su klientais – Kanalai – Klientų segmentai
 - 2.2) Pagrindiniai partneriai – Pagrindinė veikla – Pagrindiniai ištekliai
 - 2.3) Sąnaudų struktūra – pajamų srautai
 - 2.4) Ekosocialinės išlaidos – Ekosocialinės naudos
- 3) Daugiau informacijos detalė

Antroji veikla

“Aptarkite tai su savo partneriu“ (20 min.)

- 1) Perskaitykite savo formatą ir aptarkite jį.
- 2) Palyginkite senosios ir naujosios ekonomikos skirtumus

Trečias užsiėmimas

„Naujų verslo modelių pranašumų ir trūkumų sąrašas“ (20min)

Ką pasiekėme šiandien: mūsų rezultatai

- Dalintis ir suprasti skirtumus
- Žinojimas, kaip atpažinti linijinės ar žiedinės ekonomikos pasirinkimo pranašumus
- Dalyviai dabar gali suprasti ir apibūdinti skirtumus
- Dalyviai rengia savo VERSLO VIZIJĄ, atsižvelgdami į tvarius reikalavimus.
- Aiškiai suvokti naujus verslo modelius ir panaudoti juos kaip įkvėpimą (nuo modelio prie kito, priežastys, pavyzdžiai)
- INTERNETINIS MOKYMASIS, susijęs su savarankišku mokymusi (asinchroninė dalis), suteikia galimybę giliau suprasti pagrindines programos temas, kad būtų galima pasiūlyti tvirtą, visapusišką mokymosi patirtį ir dalyviams, besimokantiems be trenerio pagalbos.